



SE PREPARER à CREER OU REPREDRE UNE ENTREPRISE

Public concerné

- Tout public

Prérequis

- Porteur(se) (s) de projet de création ou reprise d'entreprise

Nombre de participants

- 10 à 12 stagiaires

Durée - Horaires

- 8 semaines - 280 heures
- De 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Tarifs

- 12,00 € / heure

Parcours de formation finançable par la Région CENTRE-VAL de Loire

Formation organisée avec le concours financier de la Région Centre-Val de Loire et de l'Etat dans le cadre du Pacte Régional Investissement pour les Compétences.



* Se renseigner pour connaître les conditions de financement de l'accompagnement selon votre statut

Dates et lieu de formation

Formation proposée à

Pour 2022 :

Orléans :
Du 11 avril au 09 juin

Montargis :
Du 19 sept. au 15 nov.

61 rue André Coquillet
45200 MONTARGIS
(Antenne locale CCI)

En collaboration avec :



Objectif général

- Acquérir les connaissances et compétences nécessaires à la construction de votre projet de création ou de reprise d'entreprise.
- Construire vos premiers outils de pilotage.
- Optimiser le lancement de votre entreprise.

Objectifs pédagogiques

- Analyser l'adéquation du créateur, repreneur avec le projet.
- Réaliser son étude de marché et mettre en place sa stratégie commerciale
- Organiser sa gestion commerciale
- Appréhender les règles de la négociation
Concevoir sa communication
- Intégrer le digital, les réseaux sociaux (web marketing)
- Etablir son plan de financement et ses prévisions chiffrées
- Connaître les différents statuts juridiques
Inscrire sa future entreprise dans une démarche responsable
- Evaluer et développer ses savoirs fondamentaux et ses compétences numériques

Programme

Accueil et posture entrepreneuriale (10h)

Vérifier la cohérence du projet avec la personnalité du stagiaire
Identifier les savoir-faire et ses savoir-être, ses compétences
Identifier les contraintes (entourage, famille, santé, apport personnel, besoins personnels...)
Identifier les motivations et objectifs personnels
Valoriser ses expériences
Mettre en évidence ses atouts et ses points faibles
Identifier et prendre en compte les contraintes administratives et réglementaires

Marketing/Commercial (56h)

Acquérir la méthode pour réaliser une étude de marché et une stratégie commerciale cohérente
Analyser son marché, définir sa politique commerciale
Evaluer une hypothèse haute et une hypothèse basse de chiffre d'affaires
Identifier les techniques de prospection appropriées à son projet
Mettre en place un plan d'action commerciale et des outils de gestion commerciale

Concevoir sa communication (35h)

Définir l'identité de l'entreprise
Connaître les différents médias
Concevoir son plan de communication
Appréhender la communication écrite dans les différents médias
Finaliser les supports et outils de communication pour le lancement et l'année 1
Pitcher son projet – identifier les bonnes pratiques et maîtriser l'exercice

Stratégie digitale et réseaux sociaux (14h)

Définir et organiser sa stratégie de communication digitale



Définir son budget
Choisir ses plateformes
Intégrer les règles de la protection des données personnelles (RGPD)

Gestion et financier (56h)

Comprendre les mécanismes de la gestion d'entreprise
Elaborer son plan de financement
Evaluer son besoin en fonds de roulement
Intégrer un emprunt bancaire
Connaître les dispositifs d'aides, le financement participatif et les enjeux d'une campagne de crowdfunding
Calculer ses charges fixes et variables, calculer son seuil de rentabilité
Calculer ses coûts de revient et déterminer ses prix de vente
Etablir son compte de résultat sur trois ans et son plan de trésorerie

Juridique et social (14h)

Maîtriser l'environnement réglementaire des statuts d'entreprises
Discerner les avantages et les limites de chaque statut
Appréhender la protection sociale du travailleur indépendant et le statut du conjoint
Connaître les différents baux commerciaux

Numérique (21h)

Être en mesure de produire tout document, en l'occurrence le business plan et les outils de pilotage de base avec les logiciels bureautiques courant (traitement de texte, tableur, présentation ...)

Développement Durable (14h)

Inscrire son projet dans une logique de développement durable
Identifier les actions à mettre en place dès le démarrage de l'entreprise
Identifier les bénéfices pour sa future entreprise

Travaux divers

Accueil et présentation (4h)
Intervenants extérieurs (14h)
Production individuelle tutorée (7h)
Préparation jury et bilan (14h)
Démarches extérieures (21h)

Formateurs

Modules adéquation, étude de marché/stratégie commerciale : HELBERT Dominique diplômé en Maîtrise de sciences économiques

Module gestion financière et juridique : SALIN Johann, diplômé d'un DESCF (diplôme d'études supérieures comptables et financières) et d'une maîtrise en sciences et techniques comptables et financières. Formateur depuis 2017 et consultant en entreprise depuis 2006.

Modules communication et digital : Mélanie BECHU diplômée en MASTER Digital Marketing et E-business, BACHELOR marketing direct et digital.

Module Bureautique : LAURENT Jean-François, diplôme d'analyste-programmeur. Plus de 10 ans dans la gestion d'une microentreprise d'assistante informatique aux particuliers et professionnels.



Module développement durable : Amélie LIVINAL, diplômée d'un Master Management de l'environnement et d'un Master en LEA Aménagement et Développement Régional Européen. Conseils auprès des entreprises et formatrice depuis plus de 10 ans en formation continue auprès des repreneurs et créateurs d'entreprise

Module tutorat : Chargés de développement économique de la Chambre de métiers et de l'artisanat Loiret, titulaire d'un BAC +4 ou BAC +5 en économie, expertise d'entreprise dans la création et le développement.

- Profil : connaissances des entreprises et du développement, expert en création, conseil sur le financement, la gestion, le suivi et l'accompagnement des jeunes entreprises (appui technique, commercial et organisationnel).

Méthodes et moyens pédagogiques :

- La formation alterne des temps collectifs et individuels animés par un formateur..

Chaque stagiaire dispose de temps de production individuelle et de démarches pour travailler sur des données réelles (rencontre avec des fournisseurs, devis, interviews de concurrents...)

Documents remis

- Guide de bienvenue, planning, protocole sanitaire, trame du dossier de présentation finale remis à chaque participant, un drive d'équipe numérique est également en place avec tous les outils et supports à disposition des candidats.

Trame du dossier de présentation finale est remis à chaque participant, support par module.

Les supports de cours sont remis à chaque participant.

Indicateur de performance

- La satisfaction est recueillie via nos enquêtes sous notre outil HSW-Formaeva. Elles sont à remplir en ligne à la fin de chaque formation (à 10 jours puis à 2 mois).

Dispositif d'informations et de positionnement des stagiaires

- Un entretien individuel est proposé pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter vers un parcours de formation adapté.



- Il est remis à chaque candidat un programme détaillé, les dates, les conditions financières de la formation, un bulletin d'inscription, un devis ou une convention de stage.
- Un questionnaire est complété en amont pour chaque futur stagiaire afin d'identifier son parcours passé, définir ses objectifs, positionner ses attentes dans le but de personnaliser et individualiser la formation. Ce questionnaire est ensuite confié au formateur. Toute information demandée à un candidat a un lien avec la formation et reste confidentielle

Prise en compte de l'appréciation des stagiaires

- Lors de la dernière séance de la formation il sera demandé à chaque stagiaire de compléter une **enquête de satisfaction** sur le déroulement de la formation. Avec l'appui externe de la société **Horizontal Software** un **questionnaire à « chaud »** est envoyé dans les 10 jours **puis un questionnaire à « froid »** dans les 2 mois après la formation.

Évaluation des acquis de la formation

- A la fin de la formation il est remis **une attestation** pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en termes de « être capable de ». Elle **mesure les capacités développées en formation**, qui pourront être mises en œuvre dans une situation sociale ou professionnelle, en fonction de l'environnement de l'entreprise. Cette évaluation est élaborée par le formateur à partir des situations pédagogiques utilisées et impliquant le stagiaire.

Suivi Post Formation

- A l'issue de la formation, les conseillers Création de la CMA CVL 45 restent aux côtés des stagiaires pour finaliser leur projet, leur faire des préconisations/recommandations/conseils au regard de leurs besoins et attentes.

Bilan pédagogique du stage

- Un bilan pédagogique synthétique est transmis pour information au responsable du service ou au coordinateur pédagogique.